

# Rúbrica de Observación para Plan de Marketing y Presentación de Propuesta Comercial

Rúbrica de Observación | Economía, Administración & Contaduría | Marketing y publicidad | 4 niveles

## Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar en tiempo real el desempeño de estudiantes universitarios en la creación y presentación de un plan de marketing y propuesta comercial, considerando aspectos clave para una estrategia efectiva en marketing y publicidad.

## Rúbrica

# Rúbrica de Observación para Plan de Marketing y Presentación de Propuesta Comercial

Esta rúbrica está diseñada para evaluar en tiempo real el desempeño de estudiantes universitarios en la creación y presentación de un plan de marketing y propuesta comercial, considerando aspectos clave para una estrategia efectiva en marketing y publicidad.

| Criterio                                           | 1 Muy Pobre                                   | 2 Pobre                                                               | 3 Aceptable                                            | 4 Bueno                                                              | 5 Excelente                                                            |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Claridad y coherencia del plan de marketing        | La estructura es confusa y carece de lógica.  | Presenta algunas ideas organizadas, pero con incoherencias.           | El plan es comprensible con algunas áreas poco claras. | El plan está bien organizado y es claro en la mayoría de sus partes. | El plan es muy claro, lógico y fácil de seguir en su totalidad.        |
| Identificación y análisis del mercado objetivo     | No identifica ni analiza el mercado objetivo. | Identifica el mercado pero con análisis superficial o poco relevante. | Reconoce el mercado objetivo con análisis básico.      | Realiza un análisis detallado y relevante del mercado objetivo.      | Realiza un análisis profundo, preciso y bien fundamentado del mercado. |
| Creatividad e innovación en la propuesta comercial | No presenta ideas originales ni innovadoras.  | Ideas poco creativas y con escaso valor diferencial.                  | Presenta algunas ideas creativas pero convencionales.  | Incorpora ideas creativas que aportan valor y diferenciación.        | Demuestra alta creatividad con propuestas innovadoras y disruptivas.   |

| Criterio                                             | 1 Muy Pobre                                                   | 2 Pobre                                                       | 3 Aceptable                                                      | 4 Bueno                                                     | 5 Excelente                                                               |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Uso adecuado de herramientas y técnicas de marketing | No utiliza herramientas ni técnicas relevantes.               | Uso limitado o inapropiado de herramientas y técnicas.        | Utiliza algunas herramientas y técnicas de forma básica.         | Aplica correctamente herramientas y técnicas adecuadas.     | Emplea de forma óptima y estratégica diversas herramientas y técnicas.    |
| Presentación oral y comunicación verbal              | Comunicación poco clara, desorganizada y difícil de entender. | Habla con poca fluidez y escasa claridad.                     | Comunicación aceptable pero con vacilaciones o falta de énfasis. | Presenta con buena fluidez, claridad y entonación adecuada. | Comunica con excelente claridad, seguridad y persuasión.                  |
| Dominio del contenido y respuesta a preguntas        | No demuestra conocimiento y no responde preguntas.            | Conocimiento limitado, responde con dificultad o imprecisión. | Conocimiento adecuado con respuestas aceptables.                 | Demuestra buen dominio y responde con seguridad y claridad. | Domina completamente el contenido y responde con profundidad y precisión. |
| Uso de recursos visuales y materiales de apoyo       | No utiliza recursos visuales o son irrelevantes.              | Recursos poco claros o mal integrados a la presentación.      | Recursos adecuados pero con impacto limitado.                    | Recursos bien diseñados y complementan la presentación.     | Recursos visuales creativos, claros y altamente efectivos.                |
| Tiempo y manejo del ritmo de la presentación         | Excede o no cumple el tiempo, ritmo muy lento o apresurado.   | Gestión del tiempo deficiente y ritmo irregular.              | Cumple tiempo, pero con ritmo poco uniforme.                     | Buena gestión del tiempo y ritmo adecuado.                  | Controla el tiempo perfectamente con ritmo dinámico y equilibrado.        |